

診ているのは、
見えない空気です。



きれいにしよう日本の空を

日本空調サービス株式会社

Nippon Air Conditioning Services Co., Ltd.

2020年3月期
決算説明資料

2020年6月

東証1部・名証1部：4658

日 時： 2020年6月10日(水) 15：30～16：30

場 所： Web開催

プレゼンター： 代表取締役社長 田中 洋二

※ 説明会開催日（2020年6月10日）時点の情報に基づく内容です。

※ 内容につきましては、ご理解いただきやすいよう当社で加筆・修正
しておりますことをご了承ください。

皆様、こんにちは。

日本空調サービス(株) 代表取締役社長の田中 洋二でございます。

本日はお忙しい中、決算説明会をご視聴いただきありがとうございます。

これより、当社の2020年3月期 決算説明をさせていただきます。

- I. 日本空調グループの概要と強み
- II. 2020年3月期業績ハイライト
- III. 2019中期5カ年経営計画
- IV. 株式情報

まず、日本空調グループの概要と強みについてご説明いたします。

建物設備メンテナンス

技術系従業員：2,502名

拠点：47都道府県+海外7カ国

診ているのは、見えない空気です。

3

I. 日本空調グループの概要と強み

当社グループの中核事業は、既存の建物における設備メンテナンスです。当事業は、景気変動の影響を比較的受けにくいという強みがあります。今回の新型コロナウイルス感染症により、多くの企業で様々な影響が出ている中、当社は若干の影響はありますが、大きな影響は無く、事業を継続できております。

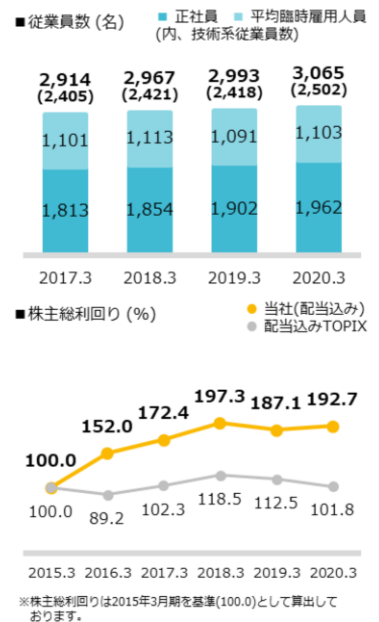
また、当社が一番の財産は従業員です。約2,500名の技術系従業員と、47都道府県+海外7カ国にある拠点を十分に活用して仕事をしています。

会社概要	
設立	1964年4月28日
本社	愛知県名古屋市長東区照が丘239-2
資本金	1,139百万円
事業内容	総合建物設備 メンテナンスサービス業
従業員数	連結 3,065名 単体 2,123名
売上高	連結 496億円 単体 354億円
拠点数	国内 82拠点 海外 11拠点

※従業員数は2020年3月末現在の数値となります。
 ※売上高は2020年3月期の数値となります。
 ※拠点数は2020年5月末現在の数値(連結・住所ベース)となります。

株式情報	
株価	730円
時価総額	257億円
配当金	1株当たり25円
配当性向	50.3%
配当利回り	3.42%
株主数	6,742名
PER	14.70倍 (EPS : 49.67円)
PBR	1.42倍 (BPS : 513.78円)
ROE	10.8%

※株価及び時価総額は2020年5月26日終値を使用しております。
 ※配当金、配当性向及び配当利回りは2021年3月期配当予想値を使用しております。
 ※株主数は2020年3月末現在の数値となります。
 ※EPSは2021年3月期予想値、BPS及びROEは2020年3月期実績値を使用しております。



診ているのは、見えない空気です。

I. 日本空調グループの概要と強み

当社（日本空調サービス(株)）が設立いたしましたのは、前回の東京オリンピックの年の4月で現在57年目になります。本社は名古屋市名東区にございます。

連結従業員数は3,065名、売上高は連結で496億円、単体で354億円です。

株式情報につきましては、株価は730円付近を推移しております。（6月10日終値は728円）

PERは14.70倍、PBRは1.42倍と、東証の上場企業の平均程度で推移しており、ROEは10.8%と、10%程度を維持しております。このことから、当社は安定した会社であると自負しております。

連結従業員数の推移ですが、少しずつ増えており、2020年3月末時点で3,065名、その内、技術系従業員が2,502名となっております。

当社の株主総利回りは、ここ数年、配当込みTOPIXよりも高い水準で推移しています。これは、当社の利益が伸びている結果であると考えています。

全てのステークホルダーの幸せ向上



社会的価値創造

経営理念

お客様に安心感を与える最適な環境を維持するために、
技術力と人的資源を結集させ、高品質サービスを提供する。



経済的価値創造

診ているのは、見えない空気です。

5

I. 日本空調グループの概要と強み

当社の目標は、「**全てのステークホルダーの幸せ向上**」でございます。

「お客様に安心感を与える最適な環境を維持するために、技術力と人的資源を結集させ、高品質サービスを提供する」という経営理念のもと、事業を行うことで社会的価値を創造し、その結果として経済的価値を創造していくことを目指しております。

■社会的価値創造

経営理念

お客様に安心感を与える最適な環境を維持するために、
技術力と人的資源を結集させ、高品質サービスを提供する。

当社グループは、建物設備のメンテナンス・維持管理、設備・環境診断、ソリューション提案を行うサービス部門を中核に、リニューアル工事を主体とする設備工事部門を併せ持つ、建物設備のトータルサポート企業です。中核事業のメンテナンスサービスで培った技術力を生かし、お客様の立場に立ったきめ細かなサービスを提供します。

■ビジネスモデル



■事業内容(動画196sec)

<https://www.youtube.com/watch?v=iOv4Azu87ZI&feature=youtu.be>

PM 保守
Preventive Maintenance



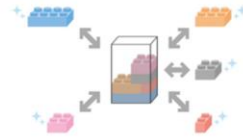
確かな技術力で“万が一”を未然に防ぐ、
高品質メンテナンス。

FM 保守・管理
Facility Management



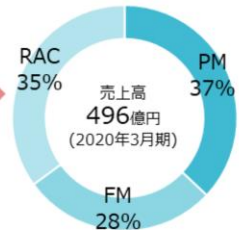
求められる環境を維持するために、
常に見守ることも私たちの技術。

RAC 設計・施工
Reform and Construction



あらゆるビルの快適環境創造に、
いつも最適なご提案と施工を。

■事業部門別売上高構成



診ているのは、見えない空気です。

I. 日本空調グループの概要と強み

当社グループは、建物設備のメンテナンス、維持管理、設備・環境診断、ソリューション提案を行うサービス部門を中核に、リニューアル工事を主体とする設備工事部門を併せ持つ、建物設備のトータルサポート企業です。中核事業のメンテナンスサービスで培った技術力を生かし、お客様の立場に立ったきめ細かなサービスを提供しております。

当社グループの事業内容について、プロモーションビデオを作成しました。3分ほどの動画ですので、お時間のあるときにご覧いただければと思います。
(会社案内動画リンク)

<https://www.youtube.com/watch?v=iOv4Azu87ZI&feature=youtu.be>

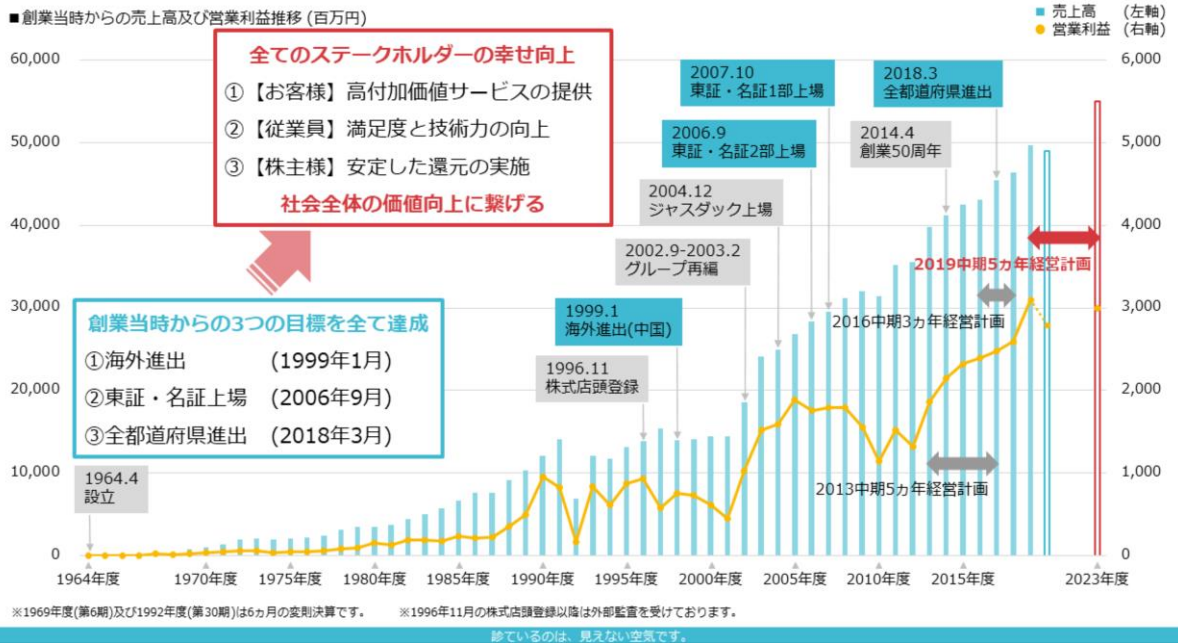
当社グループがどのような仕事をしているかといいますと、事業部門は大きく分けて3つございます。

「PM」・・・当社の営業所からお客様の施設へ赴き、メンテナンス、保守等を行う事業です。当社グループの営業所は47都道府県にあり、全国をカバーすることができております。

「FM」・・・病院等、お客様の施設に当社の社員が常駐し、設備の維持管理を行う事業です。

「RAC」・・・主に「PM」「FM」から派生するリニューアル工事を行っている事業です。

事業部門別の売上高構成としては、ほぼ3等分の割合となっております。



I. 日本空調グループの概要と強み

当社の歩みでございます。

創業当時から

①海外進出 ②東証・名証上場 ③全都道府県進出

の3つを目標に会社を運営してまいりました。

2018年3月に全都道府県進出を果たし、全ての目標を達成いたしました。設立からこれまで、売上高は右肩上がり成長してまいりました。

一番右側の赤色の棒グラフが、現在進行中の「2019中期5カ年経営計画」の終了年度（2023年度）の売上高目標です。今までの伸びの延長線上になるよう設定いたしました。

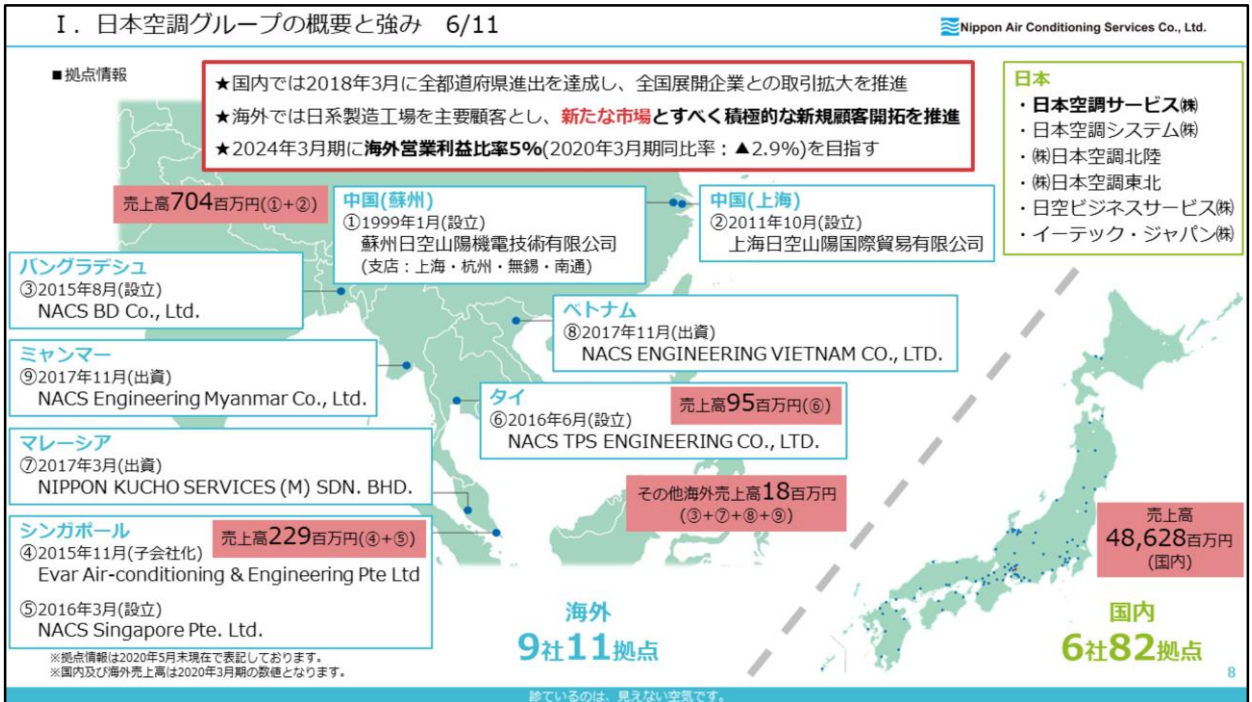
新たな目標として、「全てのステークホルダーの幸せ向上」を掲げ、

①【お客様】に対しては **高付加価値サービスの提供**

②【従業員】に対しては **満足度と技術力の向上**

③【株主様】に対しては **安定した還元の実施**

を実施することで社会全体の価値向上に繋げ、世の中の発展に貢献していきたいと思っております。



I. 日本空調グループの概要と強み

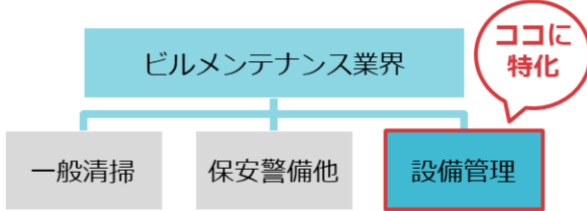
当社グループの拠点情報です。

国内は、全都道府県に営業所を配置しております。今年4月に、静岡県を中心に事業をしておりました日本空調東海を吸収合併し、現在の国内グループ会社は、日本空調システム（名古屋地区で官庁関係中心）、日本空調北陸（北陸4県）、日本空調東北（東北6県）、日空ビジネスサービス（派遣事業等）、イーテック・ジャパン（計装関係）の5社です。

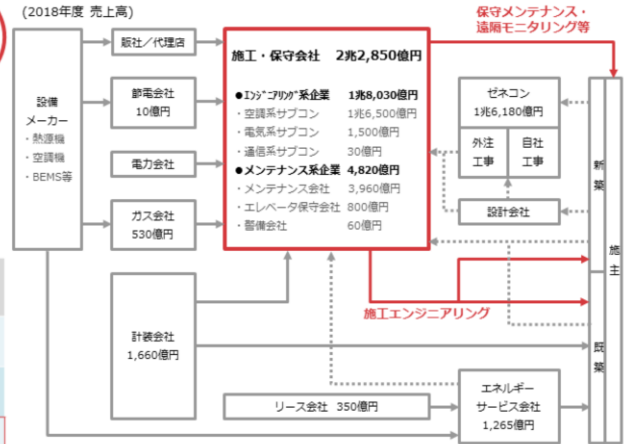
海外につきましては、

- ・中国・・・20年前に進出し、現在もしっかりと事業を行っております。
- ・シンガポール・・・事業環境の変化等により利益的に厳しい状況ですが、新たに日系のお客様を増やそうとしているところです。
- ・タイ・・・現在少しずつ売上高が増えているところでございます。
- ・マレーシア、ベトナム、ミャンマー・・・営業社員の人件費負担等はあるのですが、その分は投資と考えながら早期収益化を図っております。
- ・バングラデシュ・・・ダッカで日本人にもご不幸のあったテロ事件以降、工業団地の造成が遅れおり、現在は休眠状態です。

■ビルメンテナンス業界の構造



■空調・熱源システム市場の構造実態
(施工・保守会社を中心とした案件受注経路・ビジネス提供フロー)



■ビルメンテナンス業界における同業他社との比較

	時価総額 (億円)	PER PBR (倍)	ROE (%)	売上高 営業利益 (億円)	営業利益 率(%)	平均 年間給与 (万円)	平均年齢 (歳)
A社	1,504	15.04 1.91	12.3	3,085 160	5.2	460	46.0
B社	678	14.75 1.31	8.9	1,063 68	6.4	342	52.6
当社	257	14.70 1.42	10.8	496 31	6.3	574	38.9
C社	60	6.04 0.37	6.3	368 20	5.6	361	51.9

空調・熱源システム市場の約7割が既築案件であり
1.5兆円程度が当社のターゲットと推測

※各社の時価総額は2020年5月26日終値を使用しております。
※各社のEPSは2020年度予想値、BPS、ROE、売上高、営業利益、営業利益率は2019年度実績値、平均年間給与、平均年齢は2018年度実績値を使用しております。

※新富士経済「2020年版 空調・熱源システム市場の構造実態と将来展望」を参考に当社作成。
※上図は冷設系(コールドチェーン)を除いております。

診ているのは、見えない空気です。

I. 日本空調グループの概要と強み

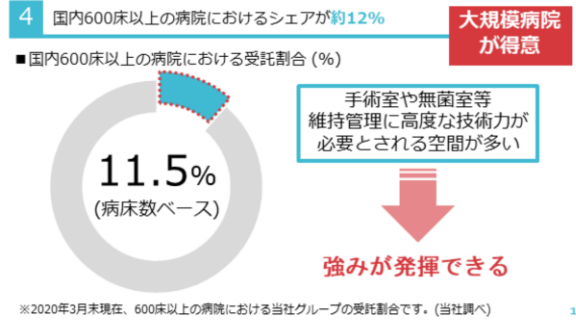
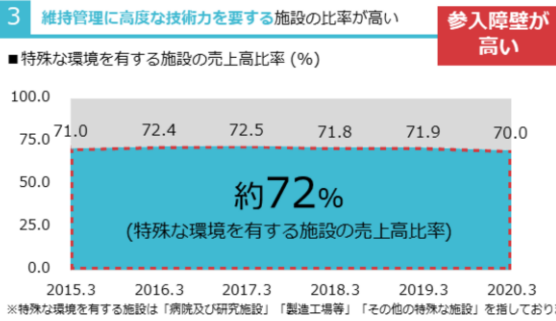
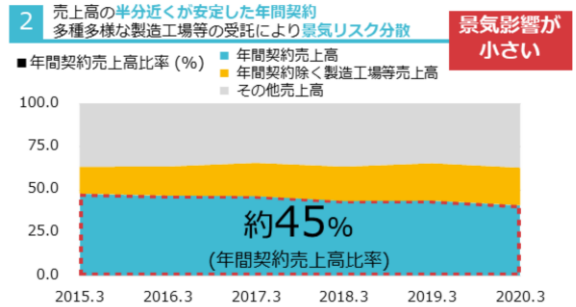
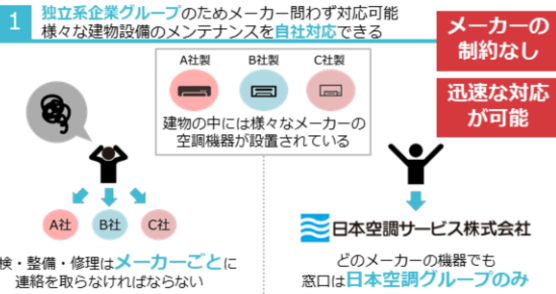
当社はビルメンテナンス業界に所属していますが、その中で、設備管理の分野に特化した会社です。

(左下表)「ビルメンテナンス業界における同業他社との比較」において、東証に上場しているA・B・C社(当社と同じようなビルメンテナンスをしている会社)と当社を比較すると、A・B社と当社のPER、PBR等は良く似た数字で、同等の評価をされていると感じております。

C社につきましては東証2部ということもあり、指標の数値に差異があります。

また、平均年間給与・平均年齢を比べると、他社は仕事内容が一般清掃中心のため当社より平均年齢が高く、平均給与は安いですが、当社は付加価値の高い設備管理を中心に行っており、40歳を切る若い年齢層が中心で、平均給与も3社と比較すると高い位置付けです。

右側の図は、当社事業の市場規模を推定するための資料です。「空調・熱源システム」市場全体では、2兆2,850億円程の規模があります。その内、約7割(1.5兆円程度)が当社のターゲットである既設の建物に対する案件であると推定しています。そうなりますと、当社の現在の売上高は約500億弱ですが、シェアとしては2%程で、まだ伸びる余地はないかと考えています。



I. 日本空調グループの概要と強み

1. 独立系企業グループのためメーカー問わず対応可能 様々な建物設備のメンテナンスを自社対応できる

大きな病院・工場には様々なメーカーの設備が入っていますが、どのメーカーの設備にも対応できることが強みの一つです。また、何かあればお客様の所へすぐに伺い、その場で修理する等、対応が非常に早いこともお客様に評価していただいております。

2. 売上高の半分近くが安定した年間契約

今回の新型コロナウイルスの影響で、スポットメンテナンスや改修工事は若干の影響を受けていますが、年間契約については前年度3月で契約を完了しており、この部分については売上高が安定しています。その点で、景気の影響度が比較的小さいといえます。

3. 維持管理に高度な技術力を要する施設の比率が高い

付加価値を向上させていかなければならないということで、参入障壁が高い特殊な施設の仕事を中心に行っております。特殊な環境を有する病院や工場などは、オフィスビルに比べて設備の維持管理に高度な技術力が必要となります。他社が参入しにくい難しい仕事ができることは、当社の競争力の一つであると思っております。

4. 国内600床以上の病院におけるシェアが約12%

国内の大病院のお客様が多く、600床以上の病院における受託割合が約12%です。これは、それなりに大きなシェアであり、維持管理に高度な技術力が必要とされる病院において、当社の強みが発揮できると考えております。

■特殊な環境を有する施設への傾注の理由

オフィスビル

会議室の空調機器が故障

▼
我慢してその部屋を使う
別の部屋を使う

代替可、緊急性が低い



病院

手術室の空調機器が故障

▼
手術室が使えない
手術ができない



製造工場

製造工場の空調機器が故障

▼
製品の品質不良
製造ラインの停止



⚠ 代替不可、緊急性が高い

維持管理に高度な技術力が必要となる

診ているのは、見えない空気です。

I. 日本空調グループの概要と強み

当社が特殊な環境を有する施設の仕事に傾注している理由についてご説明します。

オフィスビルで空調機器が故障した場合、基本的にセパレート式になっているため、一つの部屋の空調機器が止まります。その場合は、我慢してその部屋を使うか、別の部屋を使う等の代替が可能です。

しかしながら、病院の手術室で空調機器が止まった場合、手術が行えなくなり人命に影響する可能性があります。

また、製造工場で空調機器が故障した場合は、製品の品質不良や製造ラインの停止という、非常に大きな影響が出る可能性があります。

このような施設の維持管理には、高度な技術力が必要であり、当社は参入障壁が高い特殊な施設の仕事を中心に行うことで競争力を高めています。

■メンテナンスサービス業務例と特徴

中央監視業務



日常測定業務



定期メンテナンス業務



ソリューション提案



環境診断業務



消毒・除染業務



「この作業をいくらでできるか？」

ではなく

「こんな環境にできないか？」

「どうすれば改善できるか？」

というお客様のニーズを引き出しそれに応える

関連業務／設備診断

建物設備のPM・FM・RACの3つの部門を兼ね備える私たちは、それぞれの部門で蓄積したデータや高性能機器を活用し、設備の機能や性能劣化についての設備診断を行います。

PM(保守部門)

- 定期的な保守・維持
- 機器洗浄修理・回復
- 計画的な整備・延命



FM(保守・管理部門)

- 熱源運転の適正管理
- 適正な温度設定
- 運転時間適正管理
- 不要設備の停止
- 照明の管理

RAC(設計・施工部門)

- 省エネ装置の導入(更新工事)
- 全体空調から部分空調へ(改修工事)

診ているのは、見えない空気です。

I. 日本空調グループの概要と強み

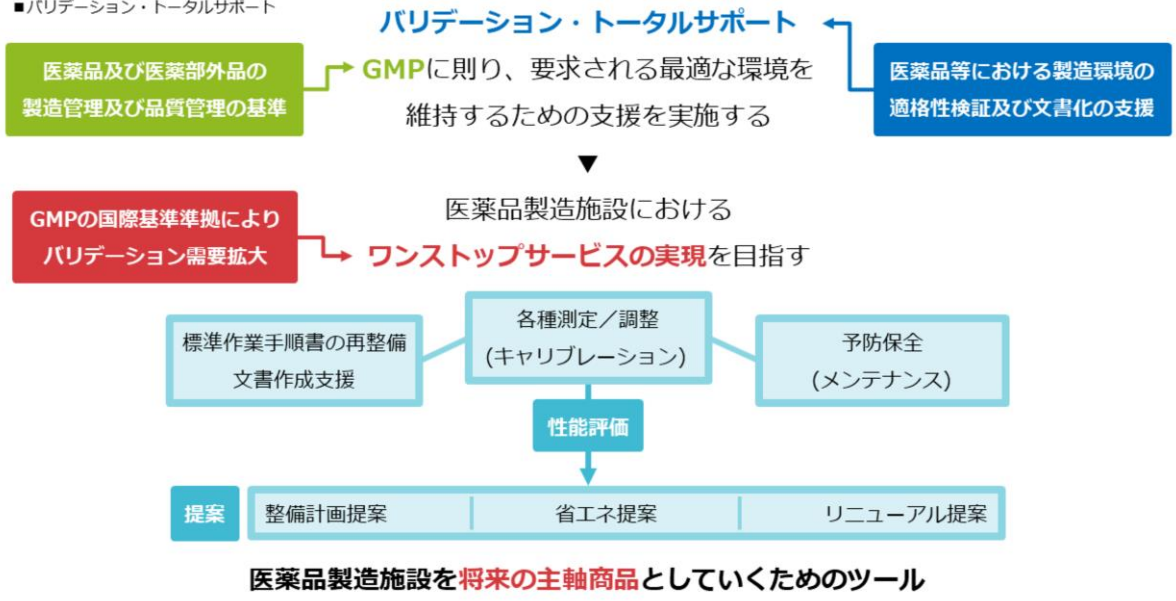
当社グループが担っているメンテナンスサービスの業務例と特徴です。中央監視業務、日常測定業務、定期メンテナンス業務は、当社以外の一般の設備管理会社でも行っています。

他社にはない当社の強みとしては、

- ・ **ソリューション提案**・・・通常業務をする中で、省エネルギーや高効率化について提案できる能力をもっています。
- ・ **環境診断業務**・・・現在の環境がどういう状況であるかということの分析業務です。内製化しています。
- ・ **消毒、除染業務**・・・消毒、除染についてもノウハウを持っています。こういったことを総合的に出来る会社は多くございません。

「この作業をいくらでできるか？」ではなく、「こんな環境にできないか?」「どうすれば改善できるか?」といったお客様のニーズを引き出し、最適な提案ができる会社として、お客様から高い評価をいただいております。

■バリデーション・トータルサポート



診ているのは、見えない空気です。

I. 日本空調グループの概要と強み

現在、新たな目標として、医薬品等の製造工場をターゲットにバリデーション・トータルサポート事業を当社の主軸商品の一つにしていきたいと考えております。

GMPという医薬品を製造するためのルールが国際基準に準拠したため、日本国内でもバリデーションが必要になってきました。

GMPに則り、要求される最適な環境を維持するためのサポートを実施するワンストップサービスの実現を目指し、昨年、「医薬施設管理部」という部署を作り、当事業を伸ばすための努力をしております。ただし、非常に高度な技術力が必要となるため、現在少しずつバリデーション・サポートが出来る技術者を養成しているところです。

以上、当社グループの概要と強みについてご説明いたしました。

- I. 日本空調グループの概要と強み
- II. 2020年3月期業績ハイライト
- III. 2019中期5カ年経営計画
- IV. 株式情報

続きまして、2020年3月期業績ハイライトについてご説明させていただきます。

売上高：+7.1%
営業利益：+19.4%
最終利益：+5.9%

※数値は前年同期比増減率です。
※最終利益は親会社株主に帰属する当期純利益を指しております。

診ているのは、見えない空気です。

15

Ⅱ.2020年3月期業績ハイライト

2020年3月期の業績につきましては、「売上高」は前年同期比+7.1%、「営業利益」は+19.4%、「親会社株主に帰属する当期純利益」は+5.9%となりました。

II. 2020年3月期業績ハイライト 2/10

Nippon Air Conditioning Services Co., Ltd.

■2020年3月期経営成績

(百万円、%)

連結 (累計期間)	2018年3月期			2019年3月期			2020年3月期		
	金額	売上高 比率	前年同期比 増減率	金額	売上高 比率	前年同期比 増減率	金額	売上高 比率	前年同期比 増減率
売上高	45,467	100.0	+5.4	46,389	100.0	+2.0	49,675	100.0	+7.1
メンテナンスサービス売上高	30,792	67.7	+0.3	31,962	68.9	+3.8	32,267	65.0	+1.0
リニューアル工事完成工事高	14,675	32.3	+17.9	14,427	31.1	▲1.7	17,407	35.0	+20.7
売上総利益	8,224	18.1	+5.4	8,547	18.4	+3.9	9,371	18.9	+9.6
販売費及び一般管理費	5,743	12.6	+6.1	5,946	12.8	+3.5	6,265	12.6	+5.4
営業利益	2,481	5.5	+3.6	2,600	5.6	+4.8	3,105	6.3	+19.4
経常利益	2,579	5.7	+3.9	2,725	5.9	+5.7	3,215	6.5	+18.0
親会社株主に帰属する当期純利益	1,561	3.4	+4.2	1,792	3.9	+14.8	1,899	3.8	+5.9

■2020年3月期経営成績について〔売上高は9期連続、営業利益は6期連続過去最高〕

- ①売上高：主に製造工場及び病院におけるリニューアル工事等の増加、太陽光パネル設置工事の増加、小中学校へのエアコン設置工事の増加等が寄与し増加
 ②売上総利益率：メンテナンスサービスと比較して利益率の低いリニューアル工事の売上高比率が増加したが、完成工事総利益率の改善により増加
 (メンテナンスサービス売上総利益率：21.0%、完成工事総利益率：14.9%)
 ③販売費及び一般管理費：主に人件費の増加等により増加
 ④営業利益/経常利益：売上総利益の増加等により増加
 ⑤親会社株主に帰属する当期純利益：営業利益の増加等により増加

※2011年3月期よりセグメントを単一としておりますが、ここでは種類別として表示しております。

診ているのは、見えない空気です。

16

II. 2020年3月期業績ハイライト

3年間（2018年3月期、2019年3月期、2020年3月期）の業績です。

2020年3月期は何が良かったかということ、(上から3行目の)「リニューアル工事完成工事高」が非常に伸びました。主にこれは学校空調の仕事が多かったためです。また、事業用太陽光定額買取の最終年度の仕事の消化もあり、リニューアル工事完成工事高が前年同期比+20.7%となりました。その結果として、営業利益は+19.4%の伸びとなりました。

親会社株主に帰属する当期純利益については、2019年3月期では税負担の軽減（同期に吸収合併した子会社の繰越欠損金による）が寄与し、前年同期比+14.8%と大きく伸びました。2020年3月期は税負担の軽減はありませんでしたので、前年同期比+5.9%で終わりました。

2020年3月期の営業利益と経常利益が30億円を超え、2019中期5カ年経営計画の最終年度（2024年3月期）の数値目標を超える結果となりました。

II. 2020年3月期業績ハイライト 3/10

■2020年3月期業績予想の達成率

(百万円、%)

連結 (累計期間)	2018年3月期			2019年3月期			2020年3月期		
	4Q 金額(実績)	4Q 金額(予想)	4Q時点 達成率	4Q 金額(実績)	4Q 金額(予想)	4Q時点 達成率	4Q 金額(実績)	4Q 金額(予想)	4Q時点 達成率
売上高	45,467	44,000	103.3	46,389	48,000	96.6	49,675	48,000	103.5
メンテナンスサービス売上高	30,792	31,500	97.8	31,962	33,000	96.9	32,267	33,000	97.8
リニューアル工事完成工事高	14,675	12,500	117.4	14,427	15,000	96.2	17,407	15,000	116.1
売上総利益	8,224	7,970	103.2	8,547	8,500	100.6	9,371	8,650	108.3
販売費及び一般管理費	5,743	5,570	103.1	5,946	6,000	99.1	6,265	6,000	104.4
営業利益	2,481	2,400	103.4	2,600	2,500	104.0	3,105	2,650	117.2
経常利益	2,579	2,500	103.2	2,725	2,600	104.8	3,215	2,750	116.9
親会社株主に帰属する当期純利益	1,561	1,500	104.1	1,792	1,600	112.1	1,899	1,750	108.5

■2020年3月期業績予想の達成率について〔売上高、営業利益ともに予想を上回る達成率〕

①売上高：メンテナンスサービスは予想を下回った(▲2.2%)ものの、リニューアル工事の増加(+16.1%)により予想を3.5%上回る達成率

②売上総利益：売上高の増加及び完成工事総利益率の改善等により予想を8.3%上回る達成率

③販売費及び一般管理費：主に人件費の増加等により予想を4.4%上回る達成率

④営業利益/経常利益：売上総利益の増加等により予想を営業利益が17.2%、経常利益が16.9%上回る達成率

⑤親会社株主に帰属する当期純利益：2019年3月期にあった税負担減少要因が無くなったが、売上総利益の増加等により予想を8.5%上回る達成率

※2011年3月期よりセグメントを単一としておりますが、ここでは種類別として表示しております。

診ているのは、見えない空気です。

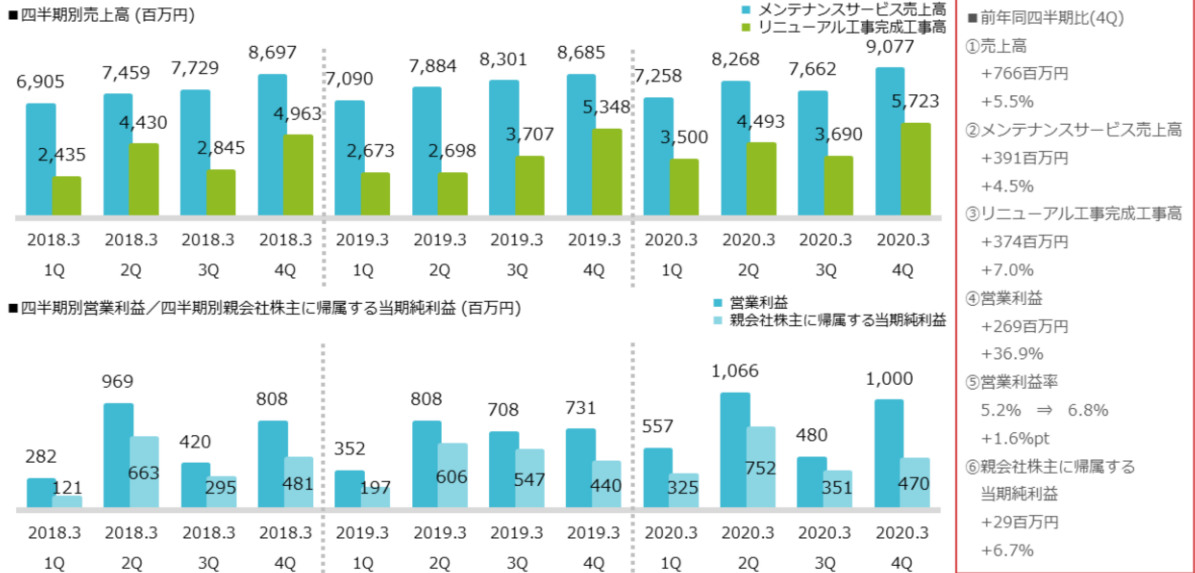
17

II.2020年3月期業績ハイライト

こちらが業績予想と実績の差異です。

2018年3月期、2019年3月期の2年間はほぼ予定どおりの数字でフィニッシュしていたわけですが、2020年3月期は少しずれてしまいました。良い方にずれたので問題はないのですが、学校空調関連等の読みが若干甘かったと思っています。

II. 2020年3月期業績ハイライト 4/10



※2011年3月期よりセグメントを単一としておりますが、ここでは種類別として表示しております。

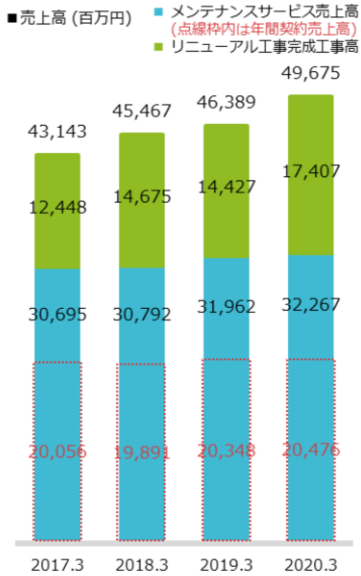
診ているのは、見えない空気です。

II. 2020年3月期業績ハイライト

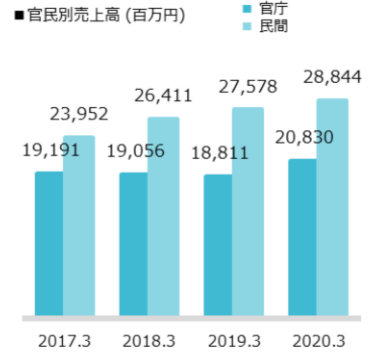
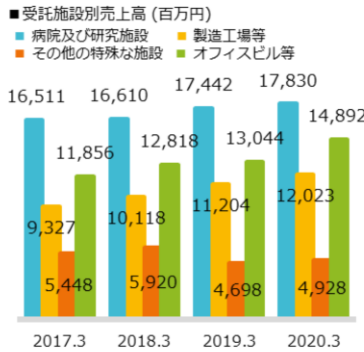
四半期ごとの売上高、利益の推移です。

特徴として、2020年3月期は2Qが、売上高も利益も非常に良い数字となりました。これは、ちょうど学校空調や事業用太陽光関連の仕事がこの辺りで完成したことによるものです。

仕事が集まる時期はだいたい下期が多いのですが、2020年3月期については例外的に上期にも仕事が集まり、このような結果となりました。



- ①病院及び研究施設、製造工場等は主にリニューアル工事及びスポットメンテナンスが好調
- ②その他の特殊な施設は主に太陽光パネル設置工事が増加
- ③オフィスビル等は主に小中学校へのエアコン設置工事が増加
- ④官庁は主に病院及び研究施設、オフィスビル等が増加
- ⑤民間は主に製造工場等、その他の特殊な施設が増加



※2011年3月期よりセグメントを単一としておりますが、ここでは種類別として表示しております。

診ているのは、見えない空気です。

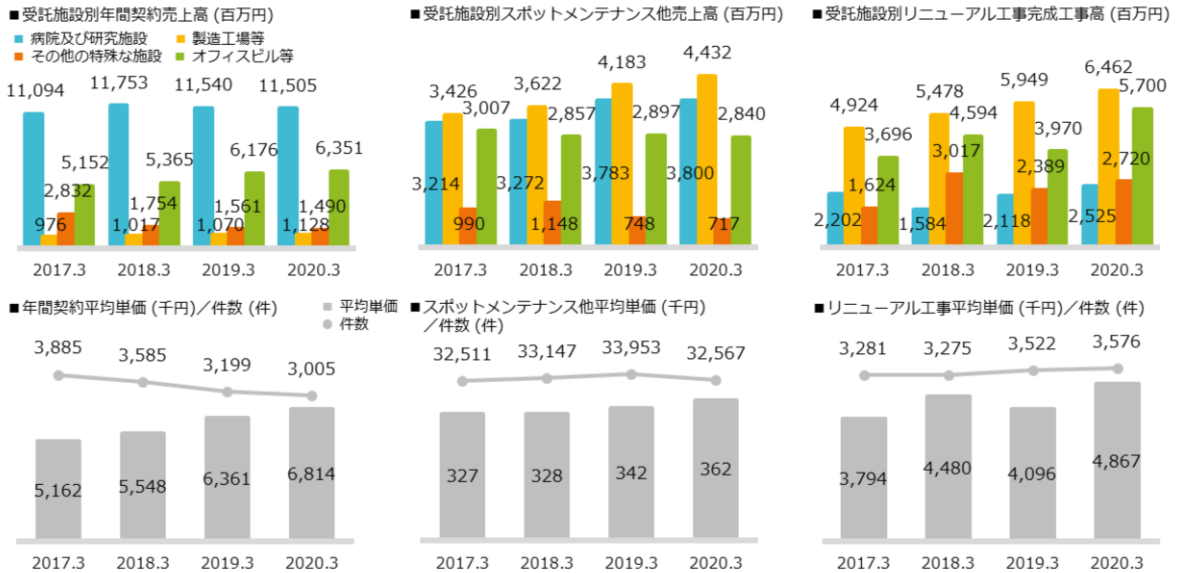
II. 2020年3月期業績ハイライト

左側の棒グラフが売上高の内訳（メンテナンスサービス、リニューアル工事）です。年間契約は200億円程度で安定しております。

（中央の棒グラフ）受託施設別売上高は、2020年3月期はすべての分類において増加しました。製造工場関係が安定的に増えており、また、病院及び研究施設も増えておりますが、今回非常に伸びたのは、オフィスビル等です。学校空調関連が「オフィスビル等」に分類されているため、こちらが非常に伸びたということがございます。

（右側の棒グラフ）売上高の官民の内訳です。今回、民間が順調に伸びつつも、官庁の方も増えております。これは、先ほど述べました通り、学校空調の工事が増加した影響です。

II. 2020年3月期業績ハイライト 6/10



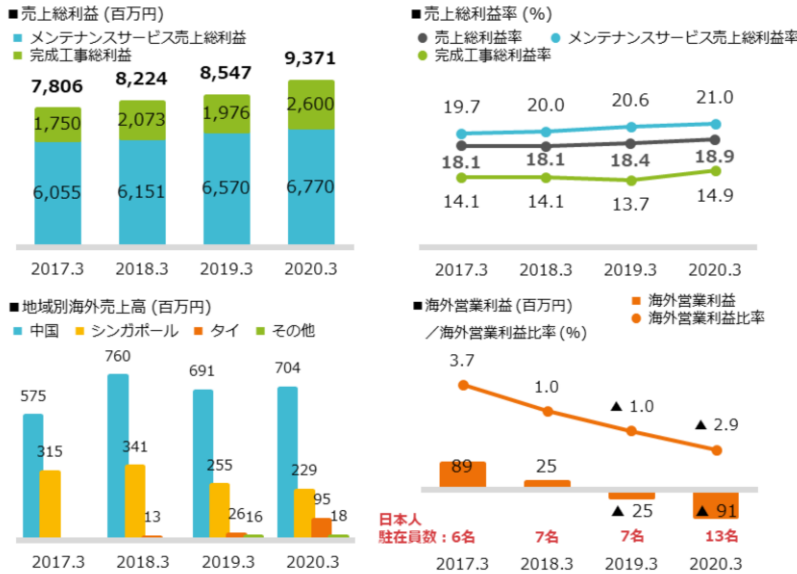
診ているのは、見えない空気です。

II.2020年3月期業績ハイライト

前ページでご説明した受託施設別売上高を、年間契約・スポットメンテナンス・リニューアル工事と3つに分解したものが上段の棒グラフです。

こちらを見ていただくと分かりますが、2020年3月期は（上段右側の）受託施設別リニューアル工事完成工事高における「オフィスビル等（学校空調関係）」が大きく増加しているのが特徴的です。

II. 2020年3月期業績ハイライト 7/10



■ 売上総利益について

- ①メンテナンスサービス売上総利益率は安定的に推移
- ②完成工事総利益率の改善により、メンテナンスサービスと比較して利益率の低いリニューアル工事が増加したものの、全体の売上総利益率は増加

■ 海外業績について

- ①中国は順調に推移
- ②シンガポールは様々な環境変化により苦戦
- ③タイは省エネ等付加価値の高い提案に対するニーズが高まり着実に増加
- ④その他地域は現在種時きの段階
- ⑤日本人駐在員の人件費等により営業利益は赤字拡大だが、今後の更なる顧客拡大により収益化を目指す

※地域別海外売上高における「その他」は(バングラデシュ、マレーシア、ベトナム、ミャンマー)を指しております。
 ※日本人駐在員数は各期3月末現在の数値となります。

診ているのは、見えない空気です。

II.2020年3月期業績ハイライト

売上総利益につきましては、安定的に推移しております。

2020年3月期は完成工事総利益率が前年同期比1.2ポイント上昇したことにより、全体の売上総利益率も上昇しました。

次に、海外の業績についてです。

- 中国 ……順調に推移しています。
- シンガポール……環境の変化で若干苦戦しております。
- タイ ……省エネ等付加価値の高い提案をすることで少しずつ売上高が増えています。
- その他の国 (マレーシア、ベトナム、ミャンマー) ……日本人駐在員の人件費等により営業利益の赤字は拡大しておりますが、早期の収益化を目指したいと思っております。

2020年3月期の海外営業利益比率としては、▲2.9%となりました。タイにおける売上高を更に増加させ、他国での売上高も少しずつ増やすことで、徐々に改善すると考えております。

海外進出の日系企業が抱える問題

▼
根本的な問題解決に繋がらない
希薄な設備投資の繰り返し

<現状及び課題>

対応内製化
or
ローカルサプライヤー利用

- × 設備劣化状況に無関心
- × ユーティリティ設備よりも製造設備を優先
- × 省エネ等の取り組みが後手
- × 製造負荷・要求に対して柔軟な対応ができない
- × コスト抑制にユーティリティ設備を活用できていない

<当社の解決策>

ソリューションカ
&
トータルサポートカ

- ライフサイクルコスト削減を目的とした改修計画提案
- 削減効果の期待できる省エネ提案
- 顧客ごとに要求されるニーズへの独自提案

▼
ローカル企業との差別化及び顧客の満足度向上を図る

診ているのは、見えない空気です。

22

II.2020年3月期業績ハイライト

海外について今後どうなっていくかということですが、当社の駐在員がお客様の所を回って情報収集をしている内容を伺う限りでは、希望はあると考えています。

現地の日系企業が抱えている問題について、現在、各企業がどのような対応をしているかといいますと、現地の人を雇って設備の対応を内製化、もしくは、ローカルのサプライヤーを利用することで対応しています。要するに、壊れたら直すという対応で、設備稼働の効率を良くしてコストを抑制するといったことは後手後手になっているのが現状のようです。

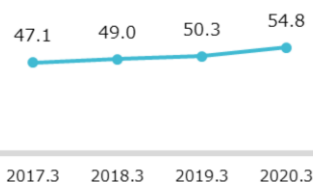
そこで、当社の強みであるソリューションカとトータルサポートカを生かし、現地でお困りの日系企業に対して、ライフサイクルコスト削減を目的とした改修計画提案や、コスト削減効果の期待できる省エネ提案、顧客ごとに要求されるニーズへの独自提案をすることで、ローカル企業との差別化を図り、当社に活躍の機会が増えていくよう、今後も顧客拡大を図ってまいります。

■2020年3月期財政状態

連結 (期末現在)	2019年3月期		2020年3月期	
	金額	前期末比 増減率	金額	前期末比 増減率
流動資産	20,225	+6.5	19,593	▲3.1
固定資産	13,719	▲0.5	13,416	▲2.2
資産合計	33,944	+3.6	33,009	▲2.8
有利子負債	1,790	▲22.4	1,727	▲3.5
その他負債	14,746	+4.4	12,821	▲13.1
負債合計	16,537	+0.6	14,549	▲12.0
純資産合計	17,407	+6.5	18,459	+6.0

(百万円、%)

■自己資本比率 (%)

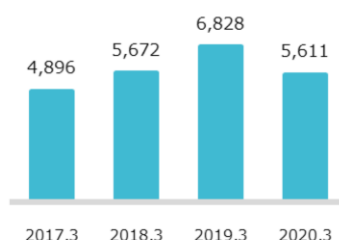


■2020年3月期キャッシュ・フローの状況

連結 (累計期間)	2019年3月期		2020年3月期	
	金額	前年同期比 増減率	金額	前年同期比 増減率
営業キャッシュ・フロー ※	2,655	▲8.4	107	▲95.9
投資キャッシュ・フロー	▲127	+82.2	▲302	▲138.3
財務キャッシュ・フロー	▲1,343	+9.2	▲1,032	+23.1
現金及び現金同等物の増減額	1,155	+59.1	▲1,216	▲205.3
現金及び現金同等物の期首残高	5,672	+15.9	6,828	+20.4
現金及び現金同等物期末残高	6,828	+20.4	5,611	▲17.8

(百万円、%)

■現金及び現金同等物期末残高 (百万円)



※2020年3月期の営業キャッシュ・フロー減少の主な要因は、外注費の支払方法を10月支払分より翌月現金払に変更したこと等に伴い、仕入債務の減少額が2,265百万円となり資金が減少したこと等によります。

診ているのは、見えない空気です。

II.2020年3月期業績ハイライト

財政状態とキャッシュ・フローの状況でございます。

特筆すべき点は、(下段の表) 営業キャッシュ・フローが、2020年3月期は前年同期比▲95.9%という点です。これは、協力会社への外注費の支払いを、電子手形から現金払いへ変更したためです。

その結果として、(上段の表) 2020年3月期財政状態「その他負債」が20億円程度減っております。この辺りにつきましては大きなご心配はないと考えています。

■2021年3月期業績予想

(百万円、%)

連結 (累計期間)	2019年3月期			2020年3月期			2021年3月期(予想)		
	金額	売上高 比率	前年同期比 増減率	金額	売上高 比率	前年同期比 増減率	金額	売上高 比率	前年同期比 増減率
売上高	46,389	100.0	+2.0	49,675	100.0	+7.1	49,000	100.0	▲1.4
メンテナンスサービス売上高	31,962	68.9	+3.8	32,267	65.0	+1.0	32,000	65.3	▲0.8
リニューアル工事完成工事高	14,427	31.1	▲1.7	17,407	35.0	+20.7	17,000	34.7	▲2.3
売上総利益	8,547	18.4	+3.9	9,371	18.9	+9.6	9,000	18.4	▲4.0
販売費及び一般管理費	5,946	12.8	+3.5	6,265	12.6	+5.4	6,200	12.7	▲1.0
営業利益	2,600	5.6	+4.8	3,105	6.3	+19.4	2,800	5.7	▲9.8
経常利益	2,725	5.9	+5.7	3,215	6.5	+18.0	2,900	5.9	▲9.8
親会社株主に帰属する当期純利益	1,792	3.9	+14.8	1,899	3.8	+5.9	1,750	3.6	▲7.9

■2021年3月期業績予想について〔減収減益の予想〕

- ①新型コロナウイルス感染症の影響が上半期まで継続すると仮定し、当該影響考慮前売上高予想51,000百万円から2,000百万円の減収予想としている
- ②営業利益についても、当該影響考慮前は前年実績並みと想定していたが、売上高の減少及び人件費の増加等から300百万円の減益予想としている
- ③売上高のおよそ4割を占める年間契約について、大きな影響は出ないと見込まれる
- ④足元において、年間契約以外のスポットメンテナンスやリニューアル工事は作業延期や中止等の影響が出ている
- ⑤客先施設への訪問制限等により、新規営業が難しい状況である
- ⑥海外では各国の外出規制等により、事業活動の制限を受けている地域もある

※2011年3月期よりセグメントを単一としておりますが、ここでは種類別として表示しております。

診ているのは、見えない空気です。

II.2020年3月期業績ハイライト

今期（2021年3月期）の業績予想です。

売上高から親会社株主に帰属する当期純利益まで全てマイナス予想です。これは、当初予想では、売上高510億円を見込んでおりましたが、昨今の新型コロナウイルスの影響で、2021年3月期第1四半期で売上高10億円程のマイナスが予想され、当該影響が第2四半期まで続くと仮定し、売上高予想を当初予想から20億円マイナスの490億円といたしました。

利益面は、当初予想では前期並みを想定しておりましたが、新型コロナウイルスの影響により3億円程度のマイナスとなるのではないかと予想いたしました。

以上、業績についてございました。

- I. 日本空調グループの概要と強み
- II. 2020年3月期業績ハイライト
- III. 2019中期5カ年経営計画
- IV. 株式情報

現在推進中の「2019中期5カ年経営計画」の状況についてご説明いたします。

「2019中期5カ年経営計画」

売上高：55,000百万円

営業利益：3,000百万円

EPS：54円

※数値は2024年3月期の目標値です。

診ているのは、見えない空気です。

26

Ⅲ.2019中期5カ年経営計画

「2019年中期5カ年経営計画」最終年度の計画として、売上高は550億円、営業利益は30億円としておりましたが、営業利益は2020年3月期で達成をしてしまいました。

そのため、本来であれば、計画の見直しということも視野に入れなければいけません。今回につきましては、新型コロナウイルスの影響等で将来の業績の見通しを立てることが難しく、性急に新たな数値目標を策定することは正確な情報開示に当たらないと判断し、計画の見直しは据え置きといたしました。

長期ビジョン「全てのステークホルダーの幸せ向上」

顧客 高付加価値サービスを提供する
 従業員 満足度と技術力を高める
 株主 安定した還元を実施する

■ 2029年3月期に向けて (2020年3月期▶2024年3月期▶2029年3月期)

※「顧客」「従業員」「株主」にとっての幸せを向上させることが、社会全体の価値向上に繋がり全てのステークホルダーの幸せ向上にも結び付くと考えております。

1	特殊な環境を有する施設に対する 高品質サービスの提供及び ワンストップサービスの強化	E	特殊な環境を有する 施設の売上高比率 70.0%▶75%▶80%以上	4	熟練技術者の養成強化	S	技術力指数 20.0pt▶20pt▶22pt以上
2	海外進出拠点の早期収益化 技術力及び提案力の強化による 新規顧客開拓の推進	E	海外営業利益比率 ▲2.9%▶5%▶10%以上	5	国内外での業容拡大 グローバル経営の推進	S	外国籍従業員数 148名▶150名▶200名以上
3	従業員満足度向上 「採用」「働き方」「効率化」 各種プロジェクトの推進	S	従業員満足度 65.9%▶70%▶80%以上	6	営業利益及び 1株当たり当期純利益の増加	G	EPS 54.02円▶54円▶60円以上
				7	自己資本当期純利益率の維持	G	ROE 10.8%▶10%▶10%以上

■ 社会全体の価値向上に繋げる

※7つの中長期的な課題は各々ESGの全てに関連しますが、特に相関が強いと考えられる項目を「E：環境」「S：社会」「G：ガバナンス」で示しております。

E 環境	本業(メンテナンス) による環境負荷低減	S 社会	ダイバーシティの一環として 国内外での雇用創出による 社会の活性化	G ガバナンス	ガバナンスの継続的な 充実による企業価値の向上
---------	-------------------------	---------	---	------------	----------------------------

※特殊な環境を有する施設は「病院及び研究施設」「製造工場等」「その他の特殊な施設」を指しております。
 ※技術力指数は当社の「技術系公的資格取得数×資格点数(当社基準)+技術系従業員数」で算出しております。

※従業員満足度は当社実施の従業員満足度調査の結果を基に算出しております。
 ※外国籍従業員数は当社及び海外グループ会社の日本国籍以外の従業員数を指しております。

除いているのは、見えない空気です。

Ⅲ.2019中期5カ年経営計画

「2019中期5カ年経営計画」の基となる長期ビジョンでございます。

10年後（2029年3月期）に向けての目標

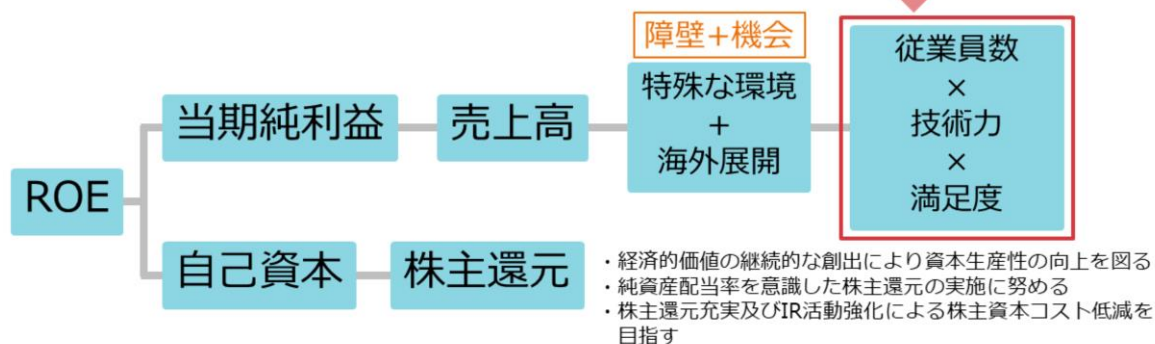
- 1 特殊な環境を有する施設の売上高比率 80%以上
- 2 海外営業利益比率 10%以上
- 3 従業員満足度 80%以上
- 4 技術力指数 22P以上
- 5 外国籍従業員数 200名以上
- 6 1株当たり当期純利益（EPS） 60円以上
- 7 自己資本当期純利益率（ROE） 10%以上維持

社会全体の価値向上に繋げる

- E（環境）**・・・当社が得意としているメンテナンスサービスの提供により、環境負荷低減に貢献してまいります。
- S（社会）**・・・ダイバーシティの一環として国内外での雇用創出による社会の活性化をすることによって社会に貢献してまいります。
- G（ガバナンス）**・・・ガバナンスの継続的な充実による企業価値の向上を続けてまいります。

以上を目標として事業活動をしております。

長期ビジョン達成に向け 最も重要なポイントは「**人的資本**」 の価値向上



※ROEツリー展開は当社の考え方に基づくものです。

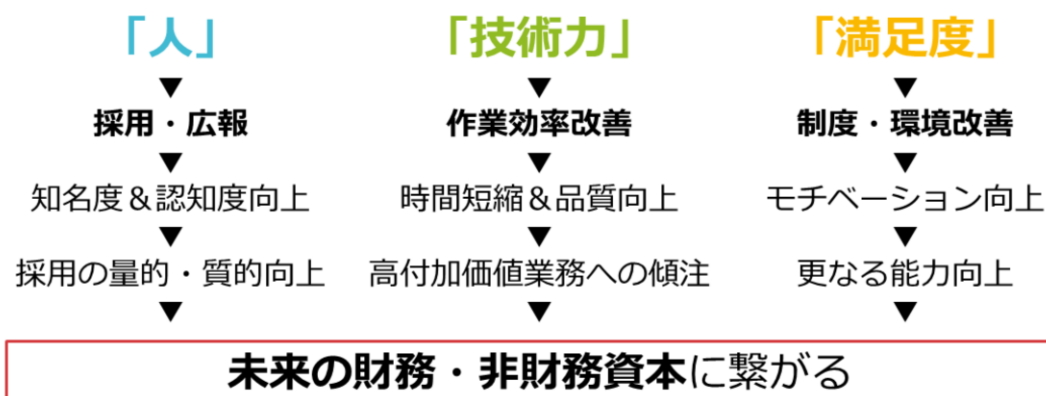
診ているのは、見えない空気です。

Ⅲ.2019中期5カ年経営計画

長期ビジョンの達成に向けて最も重要なポイントは、人的資本の価値向上です。当社事業の源泉は従業員であり、「従業員数×技術力×満足度」を向上させることにより、売上高、利益の増加へ繋がり、最終的に、株主様への還元へと繋がっていくと考えています。

「人的資本」の価値向上を目的とする
3つのプロジェクトを推進

人的資本



診ているのは、見えない空気です。

29

Ⅲ.2019中期5カ年経営計画

人的資本の価値向上のために、現在、3つのプロジェクトを推進しております。

① 人＝「採用・広報プロジェクト」

当社の知名度を上げ、採用の量的・質的向上を推進してまいります。

② 技術力＝「作業効率改善プロジェクト」

作業効率化ツールの導入等により、作業効率の改善を行い、技術力のアップを推進してまいります。

③ 満足度＝「制度・環境改善プロジェクト」

従業員の福利厚生や給与水準、手当等を充実させることにより、満足度を向上させ、更なる能力向上を推進してまいります。

未来の財務・非財務資本に繋がる人的資本の価値向上のために、引き続き上記プロジェクトに取り組んでまいります。

- I. 日本空調グループの概要と強み
- II. 2020年3月期業績ハイライト
- III. 2019中期5カ年経営計画
- IV. 株式情報

当社の株式情報でございます。

安定した還元の実施

配当性向：**50%**

ROE：**10%**

診ているのは、見えない空気です。

31

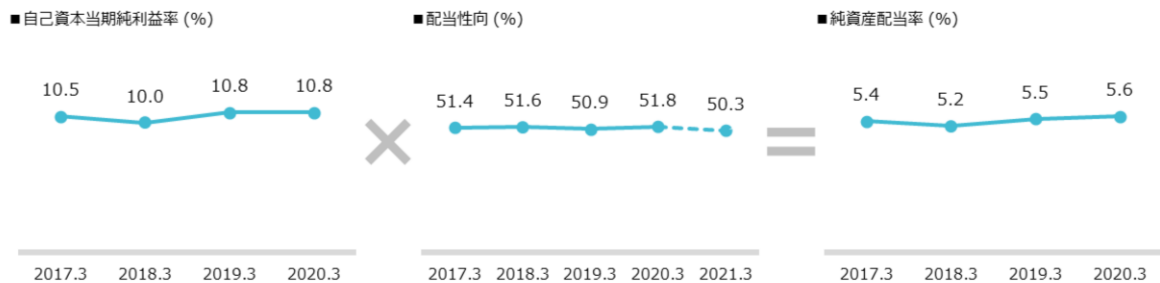
IV. 株式情報

配当性向50%、ROE10%を維持することにより、安定した株主還元を実施してまいります。

資本生産性を高めた上で
配当性向50%を維持する



純資産配当率を意識した株主還元の実施



診ているのは、見えない空気です。

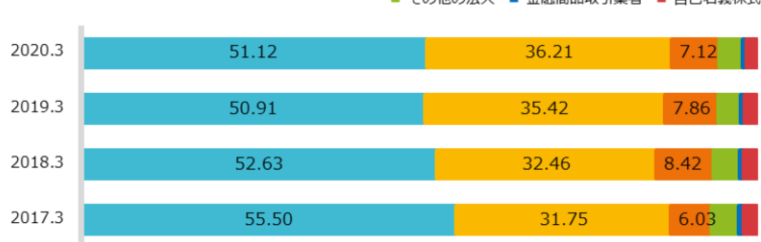
32

IV. 株式情報

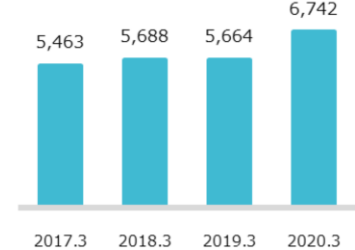
当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと認識しており、経営基盤の強化に向けた内部留保の充実を勘案しつつ、利益配分を決定することとしております。同時に、資本生産性を高めた上で配当性向を維持するという考えから、純資産配当率を意識した株主還元の実施に努めております。

純資産配当率は、「ROE×配当性向」と分解できます。配当性向50%以上、ROE10%以上を維持することで、株主様への利益還元に努めてまいります。

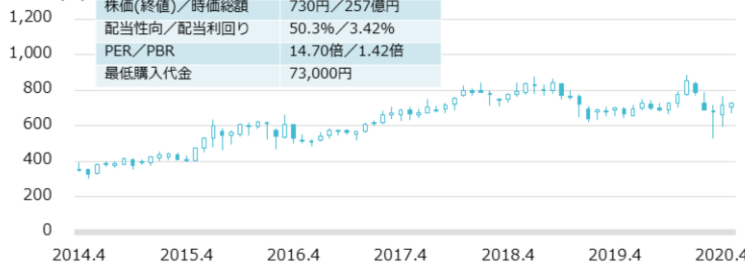
■所有者別株式分布状況 (%)



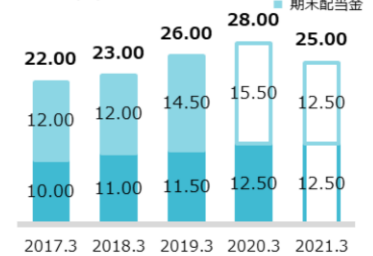
■株主数 (名)



■株価 (円)



■配当金 (円)



※2016.3以前の株価及び1株当たり配当金は2014年4月1日付及び2016年4月1日付で株式分割(1:2)を実施したことによる調整をしております。
 ※2020.4以降のPERは2021年3月期予想EPS、PBRは2020年3月期実績BPSを使用しております。 ※配当性向及び配当利回りは2021年3月期配当予想値を使用しております。

診ているのは、見えない空気です。

33

IV. 株式情報

近年、「個人株主」の割合が少しずつ減っておりましたが、2020年3月末時点は、前年より若干増えました。

「外国法人等」の割合が若干減り、その分、「個人株主」が増えたという状況です。

「金融機関」（機関投資家含）は少しずつ増えています。

（右上）2020年3月末時点での株主数ですが、6,742名（前年より1,000名程度増加）ということで、かなり増えたというのを実感しています。

（右下）配当金は、配当性向50%以上を維持するという方針のもと、2020年3月期は28円の年間配当とさせていただきました。ただし、今期（2021年3月期）につきましては、利益面が不透明なところがありまして、中間・期末12円50銭ずつの年間25円という予想とさせていただいております。

①高い参入障壁をもつビジネスモデル

- ・売上高の70%以上が特殊な環境を有する施設
- ・2,502名の技術系従業員 & 47都道府県+海外7カ国

②技術力 × ソリューション力 × トータルサポート力

③安定した資本生産性と株主還元



医薬品
製造施設

海外
展開

今後の成長の鍵は「新たな商品」と「新たな市場」

そして「人的資本」の価値向上

※特殊な環境を有する施設は「病院及び研究施設」「製造工場等」「その他の特殊な施設」を指しております。

34

除いているのは、見えない空気です。

まとめ【持続的な企業価値向上の源泉】

まとめといたしまして、

①高い参入障壁をもつビジネスモデルを確立いたします。

- ・現在、売上高の70%以上が特殊な環境を有する施設ですが、こちらを引き続き増やし、付加価値の高い仕事をしてまいります。
- ・当社グループの技術系従業員、そして47都道府県+海外7カ国のネットワークを生かし、お客様のご要望に迅速に対応できる会社にしてまいります。

②技術力に加え、ソリューション力、提案力、トータルサポート力を強化することにより、お客様に信頼していただける会社にしてまいります。

③資本生産性の向上、株主還元の充実に努めてまいります。

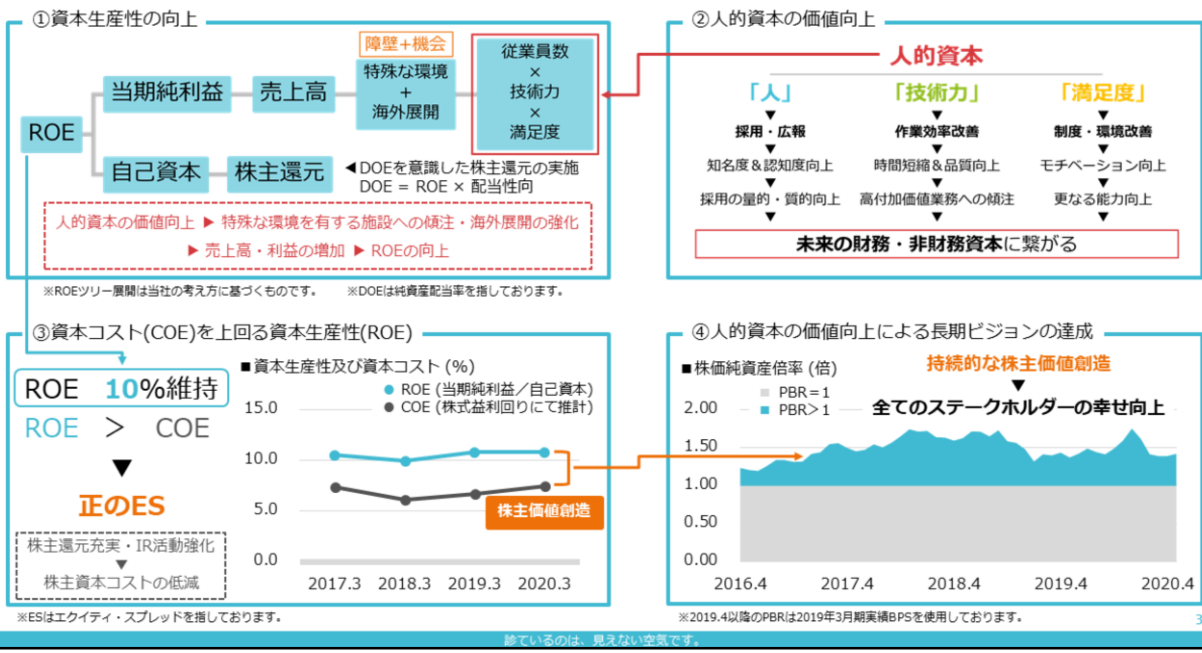
今後の成長の鍵は、

①「新たな商品」として、医薬品製造施設の仕事を増やすこと。

現在、技術者を育成しているところです。

②「新たな市場」として海外展開を推進すること。こちらは現在苦戦をしておりますが、着実に進めていきたいと思っております。

そして、最終的には、「人的資本の価値向上」です。従業員の満足度・生産性の向上がお客様の満足度・信頼感の向上に繋がり、当社の業績・価値向上に繋がるよう、引き続き邁進してまいります。



まとめ【長期ビジョンの達成に向けて】

長期ビジョン達成へのプロセスをまとめた図式です。

資本生産性の向上、人的資本の価値向上を行い、最終的に株主の皆様にとっての価値向上へ繋がるよう努めてまいりますので、今後とも皆様のご支援のほど、何卒、よろしくお願いいたします。

以上で、私の説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

ステークホルダーの皆様
ヨロコバ
4658 れる企業を目指します

www.nikku.co.jp

IR担当：経営企画部

TEL：052-773-2513 FAX：052-771-9790

E-mail：ir4658@nikku.co.jp



本資料は、日本空調サービス株式会社(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として当社が作成したものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる内容の更新・修正を行う義務を負うものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

本資料に記載の数値は、全て連結で表記しております。(別途、注記がある場合を除く)

本資料は、提供されましたご本人様限りでご利用ください。本資料のいかなる部分についても一切の権利は当社に帰属しており、電子的もしくは機械的にまたはその他の方法を問わず、本資料の全部または一部を、無断で引用、複製または転送等により使用しないようお願いします。